

# Pénzügyi személyiség típusok Magyarországon – kutatási módszerek és primer eredmények\*

Németh Erzsébet – Béres Dániel – Huzdik Katalin – Zsótér Boglárka

*Kutatásunk célja azon tulajdonságok meghatározása, amelyek mentén értékelhető az egyén a pénzügyi kultúra szempontjából. Kétféle személyiségprofillal dolgoztunk. Egyiket a teszt kidolgozója állította össze (előre definiált személyiségprofil). Itt a válaszadók értékelést kapnak arról, hogy az egyes előre meghatározott dimenziókban (árérzékeny, beosztó, mértéktartó, takarékos, dolgoz, közben tartja a pénzügyeit) milyen eredményt ért el. E dimenziók közül tudatosság és a dolgozóság pozitívan jelzik előre a személy pénzügyi kultúrájának a szintjét. A takarékoság és az árérzékenység magas szintje nem korrelált az egyéb személyiségdimenziókban elért jó eredményekkel. A másik, tapasztalati úton nyert személyiségprofil alapján a dimenziók kialakítására faktoranalízist végeztünk. Az így kialakított dimenziók: kispénzű, beosztó; pénznyelő; rend értéket teremt; árérzékeny; gyűjtögető; tervező; egyszerű hopp, másszor kopp; dolgoz; nem tudja közben tartani a pénzügyeit.*

**Journal of Economic Literature (JEL) kódok:** A13, D03, D12, I22

**Kulcsszavak:** pénzügyi személyiség, pénzügyi kultúra, pénzügyi viselkedés

## 1. Bevezetés

Az egyének pénzügyi magatartása, illetve szokásai térben és időben is rendkívül differenciáltak lehetnek, mivel ezek kialakulását, illetve folyamatos változását számos tényező együttesen befolyásolja. Jelen kutatással (Béres et al. 2015) célunk annak feltárása, hogy a pénzügyi személyiség szempontjából milyen dimenziók határozhatóak meg, illetve ezek miképpen értékelhetőek a pénzügyi tudatosság szempontjából. A kutatás alapkutatásnak minősül<sup>1</sup>, vagyis elsődlegesen további

\* Jelen cikk a szerző nézeteit tartalmazza, és nem feltétlenül tükrözi a Magyar Nemzeti Bank hivatalos álláspontját.

Németh Erzsébet a Metropolitan Egyetem egyetemi tanára. E-mail: enemeth@metropolitan.hu.

Béres Dániel a Szent István Egyetem PhD-hallgatója. E-mail: beresd@mnf.hu.

Huzdik Katalin a Metropolitan Egyetem oktatási igazgatója. E-mail: khuzdik@metropolitan.hu.

Zsótér Boglárka a Budapesti Corvinus Egyetem egyetemi tanársegédje. E-mail: boglarka.zsoter@uni-corvinus.hu.

A kézirat első változata 2016. április 25-én érkezett szerkesztőségünkben.

A szerzők ezúton mondanak köszönetet a tanulmány elkészítésében kiemelkedő szerepet magára vállaló Pénziránytű Alapítványnak, illetve minden munkavállalójának, akik lehetővé tették, hogy a Magyarországon egyedülálló pénzügyi személyiség kérdőív megjelenhetett honlapjukon ([www.penziranytu.hu](http://www.penziranytu.hu)). A szerzők elkötelezték a Pénziránytű Alapítvány által is képviselt célok mellett – a pénzügyi kultúra magyarországi fejlesztése mindannyiunk közös érdeke.

<sup>1</sup> A kutatásról szóló jelentés megtalálható a Pénziránytű Alapítvány honlapján: <http://www.penziranytu.hu/helyes-diagnózis-nelkul-nincs-hatekony-terapia>

kutatásoknak kívánunk kiindulási alapot nyújtani. Megjegyezzük ugyanakkor, hogy az eredmények kis továbbgondolással akár közvetlenül is alkalmasak lehetnek arra, hogy a lakossági hitelezés területén a szubjektív kockázatelemzési szempontokat kvázi „objektívizálják”, vagyis az eredmények közvetlen iparági hasznosítására is mód van.

## 2. A pénzügyi személyiség

A pénzügyi attitűdökkel, személyiségtípusokkal az 1970-es évektől kezdődően számos kutató foglalkozott már, keresve, hogy milyen tényezők mentén alakulnak az emberek pénzügyimagatartás-mintázatai. Jelen kutatás a pénzügyi személyiséget, valamint az egyének pénzhez fűződő viszonyát vizsgálja közgazdasági és pszichológiai vonatkozásban. A szakirodalmi feldolgozás során a jelen kutatás szempontjából releváns kutatásokat tekintjük át, melyekre alapozva építettük fel saját értékelésünket is.

*Goldberg és Lewis (1978)* az egyének három típusát különböztette meg: gyűjtögetők, önállóságra törekvők és hatalmi játékosok. Arra a következtetésre jutottak, hogy az önállóságra törekvők azért halmoznak fel pénzt, hogy csökkentsék diszkomfort-érzetüket, míg a gyűjtögetők a pénz felhalmozása által a gazdasági és környezeti változásból fakadó kárt szeretnék elkerülni. A hatalmi játékosoknál az előző két csoporttal szemben nem a biztonságra való törekvés a fő cél, hanem elsősorban más emberek figyelmét és csodálatát akarják kivívni a pénz birtoklása által.

*Forman (1987)* egy évtizeddel később *Goldberg és Lewis* rendszerét egy újabb kategóriával egészítette ki, a játékosokéval. Ennek az új csoportnak a tagjai a pénz megszerzését intenzív izgalmi és érzelmi állapothoz kapcsolják – ilyen lehet a póker vagy a rulettjáték, illetve esetenként magát a tőzsdét is fel lehet fogni egyfajta szerencsejátéknak.

*Yamauchi és Templer (1982)* a pénz iránti attitűdöt *Mellanhoz (1997)* hasonlóan többdimenziós fogalomként definiálta<sup>2</sup>. Kutatásuk alapján az *első dimenzió* a hatalom-presztízs, amelyben a pénz az egyének hozzáállásában a siker és a hatalom szimbóluma. Ebben az értelemben a pénz hozzásegíti az egyént ahhoz, hogy hatalomra, biztonságra és szabadságra tegyen szert, és kiemelkedhessen a többiek közül. Ez megegyezik *Goldberg és Lewis (1978)* korábbi, illetve *Zsótér és Nagy (2012)* későbbi kutatási eredményeivel. *Bell (1998)*, illetve *Durvasula és Lysonski (2010)* kutatásai ezt még kiegészítik annyival, hogy a hatalom-presztízs dimenzióba tartozó egyének folyamatos fogyasztásnövekedése egyben növeli az egyének anyagiasságközpon-túságát, ami végül kényszeres vásárlásban csúcsosodhat ki. A *második dimenzió*

<sup>2</sup> Később számos kutató, így *Furnham (1984)* és *Tang (1992)* is dimenziókat használ az egyének pénzügyi személyiségtípusok szerinti definiálásához.

a megtakarítás és az idő. Az ebbe a csoportba tartozó egyéneknél a jövőre való felkészülés és a pénzügyi helyzet folyamatos kontroll alatt tartása játssza a főszerepet. Számukra a megtakarítás és felhalmozás elsődleges jelentőséggel bír, rendszeresen nyilvántartják a pénzügyeik alakulását, s képesek lemondani a jelenbeli fogyasztásról a későbbi, várhatóan nagyobb fogyasztás reményében. A lemondást rövid távon a biztonságérzetük erősítésével magyarázhatjuk.

A bizalmatlanság képezi *Yamamuchi és Templer (1982) harmadik pénzügyi személyiség dimenzióját*. A kategóriába tartozó egyének közös jellemzője, hogy gyanakodva, már-már félve tekintenek a pénzre. Számukra a pénz gyakorlatilag a bizalmatlanság forrása. Általánosságban elmondható, hogy azok az egyének, akik bizalmatlanok a pénzt, illetve a pénzügyeiket illetően, általában saját magukban sem bíznak meg megfelelő mértékben. Ilyen lehet például az, ha valaki nem rendelkezik elég tapasztalattal vagy ismerettel adott területen, vagyis jelen esetben a pénzügyek területén.

A szerzőpáros *negyedik és egyben utolsó dimenziójában* találhatók a szorongók, akik hajlamosak az idegeskedésre (szorongás-idegeskedés dimenzió). A pénz ennek a személyiségtípusnak ellentmondásos jelenség, mivel az egyszerre jelenti számukra a szorongást, illetve a védelmet biztosító eszközt. Másként fogalmazva ők a „mi lesz, ha nem lesz” típusú személyiségek. A paradox személyiségek sajátja, hogy szorongásukat általában vásárlással enyhítik, ami esetenként akár kényszeres tevékenységgé is válhat (*Valence et al. 1988*).

*Yamamuchi és Templer (1982)* imént felvázolt tipológiáját használta fel hazánkban *Bauer és Mitev (2011)* is. Kutatásukban az ún. „*Money Attitude Scale*” megtakarítás-idő dimenzióját használták fel a kényszeres vásárlással való összefüggések vizsgálatára. Eredményeik alapján a pénz tartalékolása és a megfontolt költekezés nem alkothatnak egy dimenziót. Szerintük a megtakarítás és a kényszeres vásárlás együttes jelenléte is lehetséges, hiszen lehetnek fogyasztók, akik megengedhetik maguknak a kényszeres vásárlást. Ez egybeesik a *Ridgway és szerzőtársai (2008)* által korábban publikált tanulmány eredményeivel.

*Furnham (1984)* mérése a pénzzel kapcsolatos hitekre és magatartásmintákra irányult. Az általa használt skála neve „*Money Beliefs and Behaviors Scale*” (*szabad fordításban: pénzügyi ismeretek és pénzügyi viselkedés skála*). A skála hatvan állítását összesen hat faktorra csökkenti. Ezek a (i) kényszeresség, (ii) hatalom, (iii) megtakarítás, (iv) biztonság, (v) elégedetlenség, (vi) erőfeszítés.

A kényszeresség *Furnham (1984)* kutatásában azt jelenti, hogy az egyének a pénzt a másokkal való összehasonlítás alapjául használják. Az ilyen személyek a pénz tulajdonlását összekötik a fölényvel, amelytől a második kategória, vagyis a hatalom csak kis mértékben különül el. A hatalom kategóriába sorolt egyéneknél – a korábbi kutatások eredményeihez hasonlóan – a pénz birtoklása a hatalom elsődleges (kis

túlzással mondhatni, hogy kizárólagos) alapja. A harmadik dimenzió a megtakarítás, amely Furnham szerint a pénzügyi konzervativizmusra, illetve a biztonság előtérbe helyezésére irányul. Az elégedetlenkedők dimenziójába tartozó egyének közös jellemzője, hogy sohasem érzik azt, hogy elég pénzüik van, vagyis a "többnél jobb a még több" hozzáállás jellemzi őket, amely egyben egyfajta hajtóerő is számukra. Végül, de nem utolsó sorban az erőfeszítés dimenzióba tartoznak mindazok Furnham szerint, akiknél a pénz, illetve a pénzhez való hozzáállás kapcsán megjelenik a munka motívuma, amely egyben egyfajta értékszemléletet is tükröz. Látható, hogy Furnham eredményei nem térnek el lényegesen a korábbi kutatások eredményeitől.

*Furnham (1984)* 60 állításból álló skáláját 2004-ben Christopher és szerzőtársai, valamint *Masuo és szerzőtársai (2004)* már rövidített verzióban használták kutatásaikban. *Christopher és szerzőtársai (2004)* esetében a kapott dimenziók az eredeti hat faktorhoz képest: elégedetlenség (amely megegyezik az eredeti kutatás egyik faktórával), öndicsőítés, konzervatív hozzáállás, valamint a pénzhez kapcsolódó negatív érzelmek. Látható, hogy tartalmukban is megváltoztak a faktorok jelentései. Mindez a *Masuo és szerzőtársai (2004)* által végzett kutatásban még inkább tetten érhető. Az általuk megadott három faktor: hatalom, biztonság és pénzügyi szerénység.

*Tang (1992)* a pénzzel kapcsolatos attitűdök alapján hat faktort azonosított kutatásában, amelyek affektív, kognitív, valamint konatív tényezőket is tartalmaznak. Az affektív komponensen belül a pénz jó és gonosz voltát jeleníti meg, vagyis azt, hogy milyen érzelmeket vált ki. A kognitív komponensen belül a pénzhez kapcsolódóan a teljesítmény, tisztelet és hatalom jelentkezik, vagyis egyfajta értékelő tartalom. A konatív komponensen belül jelenik meg a költségvetés, vagyis a tényleges viselkedést ez határozza meg leginkább. Az eredetileg 30 állításból álló kérdőívet (mérészközt) Tang később már csak rövidebb változatban használja, először 12 állítással (*Tang 1995*), végül 6 állítással (*Tang és Kim 1999*). A hat állítás összesen három faktort határoz meg. Első a költségvetés („Körültekintően vezetem a költségvetésemet”, „Körültekintően használom a pénzemet”), második a pénzhez kapcsolódó negatív érzések („A pénz rossz”, „A pénz minden rossznak a forrása”), míg a harmadik a pénz a siker záloga („A pénz a siker szimbóluma”, „A pénz a teljesítményt tükrözi”).

*Mellan (1997)* az előző kutatókhoz képest több, összesen kilenc személyiségtípust különböztetett meg a pénzhez való viszonyulásuk alapján.

1. ábra  
Mellan-féle pénzügyiszemélyiség-típusok



Forrás: Mellan (1997)

A Mellan-féle tipológiában spórolósnak az számít, aki ragaszkodik a pénzéhez, nehezen szánja rá magát arra, hogy abból pillanatnyi örömet okozó dolgokat vásároljon önmagának vagy szeretteinek. A pénz egyfajta biztonságot képvisel számára, így a hedonista magatartás idegen tőle.

A költekező pénzügyi személyiség típus számára az okoz örömet, ha akkor és arra tudja költeni a pénzét, amikor szükségét érzi – ez az állapot általában egy-egy külső ingerhez kötött. Másként nevezhetjük őket impulzívnek is. A személyiségtípustól idegen a takarékoskodás és a költségvetés készítése.

A pénzügyi aszkétákat az zavarja, ha sok pénzük van. Ez egyfajta bűntudatot gerjeszt bennük – különösen igaz ez akkor, ha hirtelen nagy pénzösszeghez jutnak. Meg vannak győződve arról, hogy a pénz mindennek a megrontója.

Mellan (1997) menekülőként jellemzi azokat, akik igyekeznek kerülni a pénzzel kapcsolatos napi teendőket. A csoportba tartozó egyének nem szeretnek foglalkozni a pénzügyeikkel, így általában költségvetést sem készítenek. Valójában hasonlíthatjuk ezt a tulajdonságot Yamamuchi és Templer (1982) bizonytalanság kategóriájához is,

vagyis lehetséges, hogy az egyén nem reálisan értékeli a pénzügyi tudását, és meg van győződve arról, hogy a pénzügyekkel kapcsolatosan nincs meg a megfelelő ismeretanyaga.

A harácsoló személyiségtípus képezi a következő kategóriát. Az ide tartozó egyének fő jellemzője, hogy a rendelkezésükre álló pénz mennyisége – pontosabban növelése – az egyik fő céljuk, mivel ez egyben hatalmuk bizonyításának eszköze is.

A spórolós és költekező személyiségtípus kombinációját nevezi Mellan dorbézolónak. Hajlamos arra, hogy egy ideig spóroljon (mondjuk egy nagyobb cél megvalósítása érdekében), ugyanakkor, ha külső inger (impulzus) éri, akkor mérlegelés nélkül képes valamit megvásárolni.

Az aggodalmaskodó személyiségtípus megjelenik itt is. A csoportba tartozó egyének jellemzője, hogy önbizalomhiánnyal küzdenek, félnek a kontroll elvesztésétől, és éppen ezért tartják kézben pénzügyeiket. Jellemző rájuk, hogy folyamatosan figyelik pénzügyi helyzetüket.

A kockázatvállalók csoportjába tartozó egyének számára a pénz kalandot, izgalmat és szabadságot jelent. Szeretik kockára tenni pénzüket, mert szeretik a borzongást és az adrenalin, ami ezzel jár.

Végül, de nem utolsó sorban Mellan utolsó kategóriája a kockázatkerülők csoportja. Számukra a pénz egyenlő a biztonsággal, és ebből kifolyólag a pénzét is inkább otthon tartja, ha lehetősége van rá.

A fentiek alapján elmondhatjuk, hogy a pénzügyi személyiség kutatásának jelentős előzményei vannak, ugyanakkor azt is kijelenthetjük, hogy egyes személyiségtípusok nem különböztethetőek meg élesen egymástól – vannak közöttük átfedések (Béres *et al.* 2015).

Figyelembe véve az egyes kutatások között eltelt időt (valamint az eltérő mérési skálákat is), azt a következtetést is levonhatjuk, hogy idővel az egyes csoportképző ismérvekben is végbemennek változások (hangsúly eltolódások).

### 3. Módszerek

#### 3.1. A kérdőív

Ahhoz, hogy megállapítsuk, milyen pénzügyiszemélyiség-típusokba sorolhatók a válasszadók, valamint milyen magatartásminták, szokások és attitűdök jellemzik őket, egy 36 állítást tartalmazó személyiség-tesztet állítottunk össze. (1. sz. melléklet). A kitöltőnek a kérdőív minden elemével kapcsolatban el kellett döntenie, hogy az adott állítás mennyire igaz rá. Mindezt egy ötfokozatú Likert-skála segítségével

tehette meg, amelyben az 1-es az egyáltalán nem ért egyet, az 5-ös pedig a teljes mértékben egyetért.

A kérdőív lekérdezésére online módon került sor a [www.penziranytu.hu](http://www.penziranytu.hu) weboldalon keresztül 2015. június 3-a és 2015. augusztus 17-e között. A megjelölt időszakban összesen 3.139 válaszadó töltötte ki a kérdőívet, amely minta az adattisztítás után 3.088 főre változott. Látható, hogy az adattisztítás során nem sok válaszadót kellett kizárni. Akik elkezdtek kitölteni a kérdőívet, nagyrészt végig is csinálták. Online önkitöltős kérdőívek esetén számos esetben előfordulhat, hogy a válaszadók valamilyen oknál fogva megszakítják a válaszadást (unalmasnak találják a kérdéseket, nem tartják azokat relevánsnak saját magukra nézve, esetleg zavarónak találják, vagy nem értik az állításokat stb.), ezáltal őket nem lehetséges a végső elemzésbe bevonni. Jelen kutatásban ez a probléma nem merült fel. Másik hasonló felmerülő probléma lehet az online önkitöltős módszertan kapcsán, hogy a válaszadók nem veszik komolyan a válaszadást és minden kérdésre ugyanazt a választ jelölik meg (pl. egyest), vagy koncepció nélkül „össze-vissza” jelölnek meg válaszokat. Ennek a hibának a tompítására építettük be a fordított állításokat, azaz, amikor hasonló tartalmú állításokat egyszer állító, másszor tagadó formában adtunk meg. Mindez lehetővé tette számunkra, hogy kizárjuk azokat a válaszadókat, akik egymásnak ellentmondó válaszokat jelöltek meg.

A magas válaszadási arányt, valamint az őszinte válaszadást a következő tényezők segítették jelen kutatásban:

*A megfogalmazás módja:* Az állításokat igyekeztünk oly módon megfogalmazni, hogy a válaszadók ne érezzék túl tudományosnak, távolinak a témát, így minél inkább motiváltak legyenek abban, hogy a kérdésekre őszinte választ adjanak. Az egyszerű, kitöltő-barát megfogalmazás ugyanakkor azt is lehetővé tette, hogy a félreértés kockázatát minimalizáljuk.

*A kényes kérdések kihagyása, anonimitás biztosítása:* A kérdőívben nem kérdeztünk demográfiai adatot, hogy a válaszadók ne érezzék úgy, azonosíthatók lesznek a kutatás végén. A demográfiai változók hiánya a kutatás korlátjaként is felfogható, ugyanakkor jelentősen megnövelte a válaszadói hajlandóságot, így a skála tartalmi elemzésére egy magas elemszámú mintán volt lehetőségünk.

*Motivációs elem beépítése:* A válaszadók a kérdőív kitöltése után azonnali kiértékelést kaptak arra vonatkozóan, hogy milyen profil rajzolódik ki a válaszaik alapján. Ennek a visszajelzésnek a beépítése a kutatásba szintén a válaszadási hajlandóság növelését eredményezte, valamint az őszinte válaszadást is elősegítette.

### 3.2. Személyiségprofil

A kutatás során kétféle személyiségprofillal dolgoztunk. Egyiket a teszt kidolgozója, Németh Erzsébet állította össze, amelyre jelen cikk keretein belül előre definiált személyiségprofilként hivatkozunk. Itt a teszt kitöltése után a válaszadók azonnal egy úgynevezett személyiségprofil és egy értékelést kapnak arról, hogy az egyes, előre meghatározott dimenziókban (érzékeny, beosztó, mértéktartó stb.) milyen pontszámot értek el.

Emellett egy másik, úgynevezett tapasztalati úton nyert személyiségprofil is kidolgoztunk, az egyes állításokra adott válaszok alapján, matematikai-statisztikai módszerek segítségével.

#### 3.2.1. Előre definiált személyiségprofil

A kérdőív 36 kérdésből álló, úgynevezett Likert-skála. A kitöltők egytől ötig értékelhetik, hogy mennyire jellemző rájuk egy-egy tulajdonság, viselkedés. Olyan kijelentések közül kell választaniuk, mint például: „Előfordul, hogy egy nagyobb bevásárlás során többet költök, mint terveztem”; „Készítek uzsonnát, hogy ne a büfében vásároljunk”; „A sárga csekkek a sárba visznek”, vagy „Pontosan tudom, minek mennyi az ára” stb.<sup>3</sup>

Figyelembe véve, hogy a kutatás a pénzügyi kultúrához köthető, pozitívnak vélt tulajdonságokra helyezte a hangsúlyt az egyes személyiségprofil-minták, valamint az azokat reprezentáló állítások megalkotása során, az előre definiált személyiség-típusok is ezeket az elemeket tükrözik. Másként megfogalmazva, az egyes állítások az alábbi hat kategóriához illeszkedtek: (i) érzékeny, (ii) beosztó, (iii) mértéktartó, fegyelmezett, (iv) takarékos, (v) dolgozó, (vi) tudatos.

Minden dimenzióhoz hat-hat állítás kapcsolódott a kérdőívben.

Az előre definiált személyiségprofil kiértékelése azonnal megtörtént, így a kitöltő egyből visszacsatolást kapott. A kiértékelés alapja a Likert-skálán a kérdésekre adott válasz értéke volt, vagyis ha teljesen egyetértett vele, akkor 5 pont, ha nem volt rá jellemző, akkor 1 pont. Ha egy adott dimenzióban többet ért el valaki 17 pontnál<sup>4</sup>, akkor adott dimenzió mentén pozitív értékelést kapott, ha 17-et vagy annál kevesebbet, akkor negatív.

Az előre definiált személyiségprofilok értékelése kétféle módon történik. Egyfelől kiválasztjuk azokat, akik a legtöbb, illetve legkevesebb pontot kapták adott dimenzióban, és az ő átlagukat hasonlítjuk egymáshoz, másfelől pedig megnézzük, hogy a teljes sokaság átlagához képest hogyan teljesítenek.

---

<sup>3</sup> Részletesen lásd: <http://www.penziranytu.hu/penzugyi-szemelyisegteszt>

<sup>4</sup> Ha mindegyik kérdésre 1-es értéket ad, úgy a minimum pontszám hat, így az elérhető maximum 30-nak nem a felét vettük, ami 15 lett volna, hanem magasabbra emeltük a választó vonalat, ezért lett 17-es a választó érték



### 3.2.2. Tapasztalati úton nyert személyiségprofil

Hipotézisünk szerint az előre definiált személyiségprofil – főként az egyes pénzügyi személyiség dimenziók közötti átfedések okán – eltér majd a tapasztalati úton nyert személyiségprofiltól. Ahhoz, hogy utóbbit meghatározzuk, többváltozós matematikai-statisztikai módszereket alkalmazunk (pl.: faktoranalízis).

## 4. Eredmények

### 4.1. Az alapsokaság jellemzői

A módszertani leírásban is említett mintaelemszám 3.088. Az adatbázishoz nem kapcsolódnak szociodemográfiai adatok, így a sokaság reprezentativitását nem tudjuk ellenőrizni (nem reprezentatív mintaként kezeljük), ugyanakkor a kitöltések nagy száma lehetőséget ad számunkra arra, hogy az eredményeinket érvényesnek tekinthessük.

### 4.2. A kérdőív állításaira adott válaszok

A kérdőívben szereplő 36 állításról a válaszadóknak kellett eldönteniük, hogy az mennyire igaz rájuk. Az egyes jelzi azt, ha valami egyáltalán nem jellemző a válaszadóra, míg az 5-ös azt, ha valami teljesen jellemző.

A legnagyobb arányban 5-ös értéket az kapta, hogy az emberek pontosan tudják, hogy mennyi pénzük van. Annak ellenére, hogy nem szabad megfeledkeznünk arról, hogy minél kevesebb erőforrás áll a rendelkezésünkre, annál nagyobb figyelmet fordítunk rá, ezt pozitívként értékeljük a pénzügyi személyiség szempontjából, hiszen ha nem tudjuk, miből gazdálkodhatunk, akkor nagy valószínűséggel nem vezet megfelelő eredményre.

A válaszadók nagyjából 45–45 százaléka jelölte magára nézve teljesen igaznak, hogy spórol, ha kevés a pénze, valamint azt is, hogy nem szereti kidobni a még használható holmikat, amelyet szintén pozitívan értékelünk, mert előbbi a beosztóképességet jelképezi, míg utóbbi megfelelő értékítéletet tükröz (tisztában van az adott holmi való értékével).

A fentiekén kívül a válaszadók több mint 30 százaléka tekintette teljesen igaznak magára, hogy számon tartja a kiadásait, mindig van elegendő megtakarítása, összehasonlítja az árakat a boltban, ahova bevásárló listával érkezik, és amelynek összeállítását alaposan átgondolta. Ezeket a tulajdonságokat a pénzügyi személyiség szempontjából pozitívként értékeltük minden esetben. Egyetlen kivétel akadt a 30 százalékon felüli kategóriában, amelyet kissé negatívabban értékeltünk, ez pedig az, amikor valaki mindent meg akar adni a gyermekének. A negatívabb minősítés oka, hogy véleményünk szerint – pedagógiai szempontokat is figyelembe véve – nem feltétlenül vezet pozitív eredményre hosszú távon az, ha a gyermek megkap

mindent, és nem kell kvázi „megdolgoznia” érte. Amiért viszont nem tekintünk rá egyértelműen negatívként sem, amiatt van, hogy a válaszadók enyhébben értelmezhették az állítást.

Megfordítva a skálát, a válaszadók kicsivel több, mint háromnegyedének a válasza szerint hónap végén nincsenek anyagi gondjaik, vagyis nem kell kölcsönkérniük. Akikre ez teljes mértékben igaz, csupán 4,37 százalék. Ezt a pénzügyi személyiség megítélésének szempontjából szintén pozitívként értékeltük, hiszen ha hónap végén valakinek nem kell kölcsönkérnie, az azt jelenti, hogy képes a beosztásra, illetve implicit módon utal arra is, hogy az életszínvonalának fenntartásához megfelelő mértékű jövedelemmel rendelkezik.

Az előzőnél kicsit nagyobb azoknak az aránya, akik teljesen igaznak érzik magukra nézve azt, hogy nyomasztóan nagy az adósságuk (7,8 százalék), ugyanakkor még mindig döntő többségben vannak azok, akikre ez egyáltalán nem igaz – a megkérdezettek közel 64 százaléka.

A fentiekén kívül a válaszadók több mint 40 százaléka gondolja úgy, hogy a számláit mindig be tudja fizetni időben (itt azok aránya, akikre teljes mértékben jellemző a késve fizetés, 8,55 százalék). Ha azoknak az arányát nézzük, akikre ez inkább nem jellemző (vagyis az 1-est és 2-est jelölőket, akkor az összesített arányuk megközelíti a 70 százalékot (3-ast jelölőkkel kiegészítve pedig a 80 százalékot), a sokaság egészét tekintve ezt is pozitívan tudjuk megítélni.

A legmegosztóbb állítások (vagyis, ahol a válaszadók mindegyik kategóriát legalább 14 százalékban jelölték) a következők: *(i)* Ha több pénzre van szükségem, pluszmunkát vállallok. *(ii)* Készítek uzsonnát, hogy ne a büfében vásároljunk. *(iii)* Mindig van elég megtakarításom a váratlan kiadásokra.

Minél inkább igaznak érzi magára a fenti három állítást, annál inkább pozitív a megítélése a pénzügyi személyiség szempontjából. Tekintve, hogy mind a három egyfajta hajlandóságot jelent a többletvekenységre (munkára), úgy gondoljuk – szem előtt tartva a munkakinálatti görbe sajátosságait is – hogy a pénzügyi személyiség kiemelt tényezői közé tartoznak azok az állítások, amelyek a munkához való viszonyulást vizsgálják. Ennek oka, hogy ezen ismérvek mentén lehet a legjobban elkülöníteni az egyéneket egymástól.

Végül, de nem utolsó sorban meg kell említeni azokat az állításokat is, amelyek a legnagyobb neutralitást eredményezték, vagyis ahol az állításokra adott 3-as értékek száma a legnagyobb volt. Ezek esetünkben azok az állítások voltak, amelyek szerint szeretjük, ha a lakásban jó meleg van, illetve hogy sokat költünk egészséges ételekre, valamint ásványvízre. A válaszadók közel 35–35 százaléka jelölte ezeket az állításokat hármassal. Ezek a pénzügyi személyiség szempontjából megítélésünk szerint negatív állítások, ugyanakkor ezekben az esetekben az 1-es, illetve

2-es jelölésekkel együtt az összkép pozitív, vagyis a megkérdezettek több mint 73, illetve 64 százalékára nem jellemzőek ezek az állítások.

### 4.3. Az előre definiált pénzügyi személyiség profil

Minden általunk definiált kategóriánál megvizsgáltuk egyfelől, hogy a válaszadók vajon a pozitív vagy a negatív tartományba tartoznak adott pénzügyi személyiség dimenzióin belül (vagyis adott dimenzió mennyire jellemző rájuk), másfelől pedig összehasonlítottuk azokkal, akikre az adott tulajdonság a legkevésbé volt jellemző (vagyis azokkal, akik az adott dimenzióban a legkevesebb pontot kapták a hat kérdésre). A fentebb bemutatott eredmények értékelésénél elsősorban akkor tekintettünk pozitívnak egy dimenziót, ha az abban átlag fölött szereplők más dimenziókban is átlag fölötti eredményt értek el, mivel az előre definiált dimenziók meghatározása a pozitív pénzügyi személyiségjegyek használatával történt.

#### 4.3.1. Az árérzékenyek

A teljes sokaságból összesen 327-en (10,6%) voltak olyanok, akik a legtöbb pontot az árérzékenységre meghatározott kategóriákra kapták. Ezzel szemben 554-en voltak olyanok (14,3%), akikre az árérzékenység a legkevésbé volt jellemző.

Az árérzékenyek a mértéktartás kivételével minden esetben pozitív megítélés alá esnek, vagyis az előre definiált skálán a pozitív tartományban helyezkednek el (nagyobb az átlagértékük 17-nél), ugyanakkor a teljes sokaságot tekintve nem múlják felül az átlagot. Érdekes ugyanakkor megfigyelni azt is, hogy azok, akik a legkevésbé árérzékenyek, rendre jobban teljesítenek az összes többi dimenzióban. Ebből azt a következtetést vonhatjuk le, hogy *az árérzékenység nem feltétlenül pozitív kategória, amikor pénzügyi személyiségről beszélünk.*

#### 4.3.2. Beosztók

A teljes sokaság több mint egyötöde (20,95 százalék) a legtöbb pontszámot a beosztás dimenzióban érte el. Róluk már elmondható, hogy minden tulajdonság mentén pozitív a pénzügyiszemélyiség-képük az előre definiált kategóriák szerint, ugyanakkor a csoport mérete ellenére is alatta marad a teljes sokaság átlagának. Ezek alapján azt mondhatjuk, hogy *a beosztás önmagában még nem jelent pozitív személyiségképet* – ez annál is inkább igaz, mivel a többi kategóriában rendre jobban teljesítettek azok, akik a pénzüket kevésbé jól tudják beosztani. Meg kell jegyezni ugyanakkor azt is, hogy az egyes dimenziók közötti különbségek közel sem akkorák, mint az árérzékenyek esetében voltak.

#### 4.3.3. Mértéktartók (fegyelmezetttek)

A mértéktartók csoportjával kapcsolatban a legérdekesebb, hogy a megkérdezettek közel 22 százaléka tartozik azok közé, akikre ez a legkevésbé jellemző tulajdonság, és mindössze 5,76 százalékuk az, akikre ez a legjellemzőbb. A mértéktartók a takarékosság és a dolgoosság tekintetében vannak legközelebb a teljes sokaság átlagához.

Ebből arra következtethetünk, hogy *a mértéktartás nem feltétlenül befolyásolja azt, hogy valaki takarékos-e, illetve dolgoz-e, vagy sem*. A leginkább és legkevésbé beosztók közötti differencia az érzékenyekkel és beosztókkal szemben kisebb, vagyis e dimenzió mentén kiegyensúlyozottabb a minta.

#### 4.3.4. Takarékosak

A megkérdezettek csupán 12,4 százaléka tartozik azok közé, akik számára a legfontosabb a takarékoság, míg azok, akik számára a legkevésbé fontos tulajdonság, csupán 8,1 százalék.

Fontos megjegyezni, hogy mind a két csoport tagjai az elvárt 17-es érték felett vannak, vagyis a takarékoság attól függetlenül jellemző minden válaszadóra, hogy ezt fontosnak, vagy kevésbé fontosnak ítélte meg.

Az imént említetteket némiképp árnyalja, hogy a legkevésbé takarékosak azok, akik a teljes csoport átlaga felett teljesítettek minden dimenzióban. Ebből számunkra az következik, hogy *a takarékoság fontos az egyének számára, és jó indikátor a pénzügyi személyiség egy szeletének megítélésére, ugyanakkor ez önmagában félrevezető lehet*.

#### 4.3.5. Dolgosak

A dolgozók dimenziójának legfontosabb tanulsága, hogy a válaszadók többsége (az összes válaszadó mintegy 23,67 százaléka) erre a kategóriára kapta a legkevesebb pontot, vagyis azoknak a száma, akikre a dolgozóság kevésbé jellemző, a legnagyobb az összes kategória közül. A leginkább és legkevésbé dolgozók minden más kategóriában felette vannak az előre definiált 17-es választóvonalnak.

#### 4.3.6. Tudatosak

Tudatos válaszadónak azt tekintjük, aki képes kézben tartani a pénzügyeit. Nagy pozitívumként értékeljük, hogy a válaszadók 25,4 százaléka, vagyis a megkérdezettek több mint egynegyede a tudatosságra kapta a legnagyobb pontszámot. A pénzügyi tudatosságot előtérbe helyező egyének minden kategóriában több pontszámot kaptak, mint akik valamely más tulajdonságot értékelték magasabban. Egyértelmű ezek alapján, hogy *a pénzügyi tudatosság, vagyis az, hogy valaki képes kézben tartani a pénzügyeit, egyértelműen a legjobb indikátor a pénzügyi személyiség megítéléséhez*. A tudatosságot előnyben részesítők esetében fordul elő csak, hogy minden esetben a teljes sokaság átlaga felett teljesítettek, ugyanakkor ez annak is köszönhető, hogy ők képviselik a legnagyobb arányt, így ebből nem vonunk le további következtetést.

#### 4.3.7. Az előre definiált dimenziók tanulságai

Megvizsgálva külön-külön az egyes dimenziókat, hasznos információkhoz jutottunk el. Első és legfontosabb, hogy a pénzügyi személyiség leírásához – pontosabban annak eldöntéséhez, hogy mit tekinthetünk pozitív iránynak – az esetek nagy többségében kevés egy-egy kiemelt indikátor alapján dönteni, ugyanakkor egy-egy esetben rendkívül jó iránymutatásként szolgálhat.

Az eredmények alapján kiderült, hogy az, aki árérzékeny, nem feltétlenül rendelkezik megfelelő pénzügyi személyiségprofillal. Ezt elfogadjuk eredményként, hiszen jobban belegondolva, akinek elsődleges szempont az ár, ott a minőség (legyen az termék vagy szolgáltatás) csak másod- vagy sokadlagos szempont, így összességében előfordulhat, hogy a végén többször és többet kell valamire költenünk. Ez egyben a hosszú távú gondolkodás, illetve a befektetési szempontú gondolkodásmód hiányára is utalhat, ami a pénzügyi személyiség profil szempontjából nem pozitív. Összefoglalva, ha csak az *árérzékenységet nézzük, véleményünk szerint pozitívabb megítélés alá esik az, aki kevésbé árérzékeny.*

Az, hogy valaki képes beosztani a rendelkezésre álló erőforrásokat, általában pozitív megítélés alá esik. Esetünkben a beosztóképességről nem bizonyosodott be egyértelműen, hogy pozitív vagy negatív a pénzügyi személyiség szempontjából – ez további vizsgálatokat igényel.

Ami a mértéktartást illeti, ez volt az a tulajdonság, amelyre a válaszadók többsége a legkevesebb pontszámot kapta. A válaszadók értékei alapján itt azt a következtetést tudtuk levonni, hogy *a mértéktartás nem befolyásolja azt, hogy valaki képes-e megtakarítani, vagy sem.*

Azoknak a száma, akik a takarékoságot leginkább, illetve legkevésbé ítélték jelentősnek, alacsony. Ebből arra következtetünk, hogy a takarékoság olyan tulajdonság, amelyet a felmérésben résztvevők többsége ugyan fontosnak tart, de nem annyira, hogy ez központi szerepet nyerjen számára. Éppen ezért úgy gondoljuk, hogy *önmagában a takarékoság nem lehet indikátora a pénzügyi személyiség megítélésének.* Ez azért fontos, mert a banki hitelminősítési rendszerekben a megtakarítások (vagy másképpen a takarékoság) értékelési szempontként szerepelnek. Makroökonómiai megközelítésből pedig azért fontos, mert a takarékoság nem elsődleges jelentőségű a válaszadók szerint, ugyanakkor azonban a megtakarításokból képződő beruházások jelentőséggel bírnak nemzetgazdasági szinten. Ezt azt jelenti számunkra, hogy a megtakarításokat mind a versenyszférának, mind pedig a közsférának folyamatosan ösztönöznie kell a saját eszközeivel annak érdekében, hogy a gazdaságot a megtakarítások a pozitív irányba vigyék el.

Jelentős pozitívumként értékeltük, hogy a legkevésbé dolgozók aránya volt a legkisebb az egész sokaságon belül. Ez egyben azt is jelenti számunkra, hogy a munkán keresztül megszerzett jövedelemnek a válaszadók valós értéket tulajdonítanak, így

kisebbséggel fogják meggondolatlanul elkölteni azt – más megfogalmazásban: nagyobb a valószínűsége annak, hogy maximalizálják hasznosságukat a megfelelő ár-érték arány alapján történő választással, amikor jövedelmük elköltéséről lesz szó.

Végül, de nem utolsó sorban szintén jelentős pozitívumként lehet értékelni, hogy *a legtöbb válaszadó kézben tartja pénzügyeit, vagyis a tudatosságra kapta a legtöbb pontot.* Ez azért is pozitív, mert a tudatosnak minősített egyének jobban odafigyelnek környezetükre, és náluk fordult egyedül elő, hogy minden dimenzióban jobban teljesítettek (nagyobb átlagértéket kaptak) mint a tudatosság fontosságát legkevésbé értékelő válaszadók. Ezek alapján úgy gondoljuk, hogy *a pénzügyi személyiség megítélésének az a legjobb módja, ha a tudatosságot helyezzük a jövőbeni vizsgálatok, illetve kutatások középpontjába.*

#### 4.4. Tapasztalati úton nyert személyiségprofil

A fentiekben láttuk, hogy az előre definiált pénzügyi személyiség dimenziókon keresztül történő pénzügyi személyiség profil értékelésével milyen eredményeket értünk el. A kutatás megtervezésekor ugyanakkor tisztában voltunk vele, hogy egy-egy egyén pénzügyi személyiség profilja eltérő dimenziók mentén is felírható, mivel az egyes dimenziók között néhol csak árnyalatnyi különbségek vannak. Az alábbiakban azt vizsgáltuk meg, hogy a válaszadók milyen dimenziók mentén lennének még értékelhetőek.

A dimenziók kialakításánál a kérdőívben szereplő állításokra, pontosabban az azokra adott válaszokra futtatunk le faktoranalízist. A faktoranalízis alapján összesen kilenc csoport alakult ki. Az azonos kérdésekre statisztikailag hasonló pontszámot kapottak eredménye alapján megalkottuk saját, alábbi dimenzióinkat: (i) Kispénzű beosztók, (ii) Pénznyelő (mértéktartó ellentéte), (iii) Rend értéket teremt, (iv) Árérzékeny, (v) Gyűjtögető, (vi) Tervező, (vii) Egyszer hopp, másszor kopp, (viii) Dolgos, (ix) Nem tudja kézben tartani a pénzügyeit.

A kategóriákból jól látható, hogy az előre definiált kategóriákkal van átfedés, ugyanakkor a faktoranalízis segítségével szofisztikáltabb dimenziókat sikerült létrehozunk.

##### 4.4.1. Kispénzű beosztók

A kispénzű, beosztó dimenzióba tartoznak azok, akiknek gondjaik vannak a pénzügyeik intézésével, többségükben adósságokkal is küzdenek, ugyanakkor ennek kicsit ellentmondva esetenként előfordulhat, hogy rendelkeznek némi megtakarítással is. A kispénzű beosztók, miközben pénzügyi gondokkal küzdenek, meg vannak győződve arról, hogy ők igenis jól be tudják osztani a pénzüket. *Pozitív visszacsatolásként értékeltük az előre definiált kategóriákhoz levont következtetéshez, hogy a beosztás nem feltétlenül jelent pozitív pénzügyi személyiségképet.*

#### 4.4.2. Pénznyelők

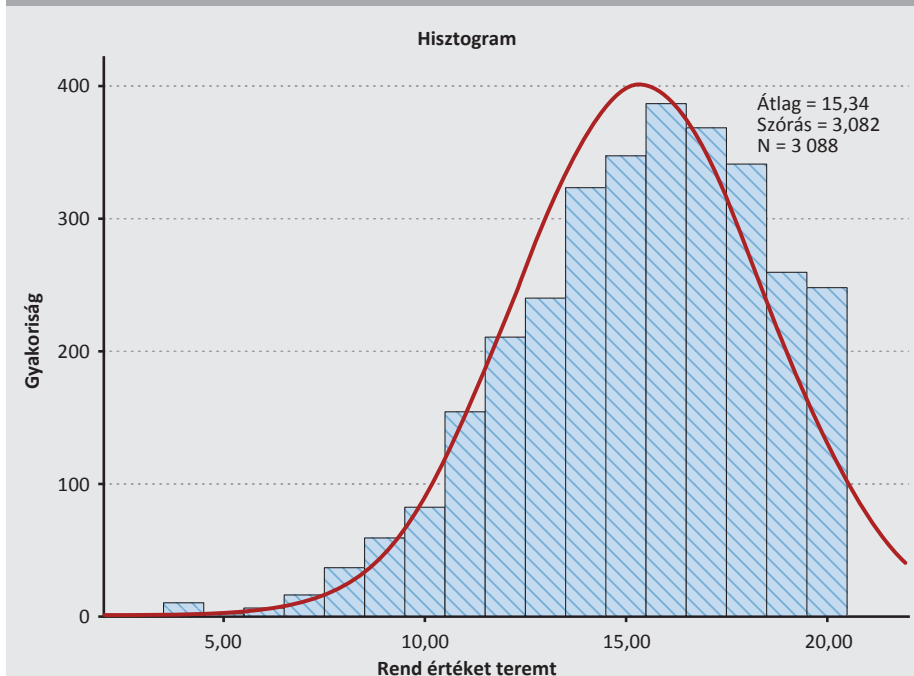
A pénznyelő tulajdonságok között elsősorban a rövid távúak dominálnak – szeretnek szórakozni, ami tetszik nekik, azt azonnal megveszik, szeretnek vásárolni, és gyakran jutalmazták meg magukat. Fontosnak tartjuk kiemelni, hogy a kockázatvállalás is megjelenik náluk. Összességében nevezhetnénk a kategóriát „dolce vita”-nak vagyis édes életnek, ugyanakkor ez hosszú távon nem tartható fent, ezért az ide tartozó válaszadók megítélése a pénzügyi személyiség szempontjából nem pozitív.

#### 4.4.3. Rend értéket teremt

A pénzügyi személyiség szempontjából ezt a dimenziót érdemes kiemelni. Aki itt jól teljesít, arra igaz, hogy számon tartja a kiadásait, pontosan tudja, mikor és mennyi pénz áll a rendelkezésére, amelyből részben következik, hogy rendet tart otthon a háztartásában, és vásárlás előtt mindig végiggondolja, hogy mire van szüksége. Ha egyetlen indikátort kellene találni a pénzügyi kulturáltság magas szintjére, akkor a tapasztalati úton nyert profil alapján ez lenne az.

A válaszadók – mivel négy állításból állt össze a faktor – összesen 20 pontot adhattak. A 2. ábra alapján pozitívan értékeljük, hogy a válaszadók jelentős hányada legalább 4-es osztályzatot adott átlagosan a négy kérdésre (a módusz és a medián

**2. ábra**  
Rend értéket teremt faktor (eloszlás)



Forrás: Saját szerkesztés

értéke is egyaránt 16), amelyet kiegészít, hogy a válaszadók több mint fele adott 16, vagy annál nagyobb értéket.

Az előre definiált kategóriák közül legközelebb a tudatosak dimenziója áll a rend értéket teremt dimenzióhoz.

#### 4.4.4. Árérzékenyek

A tapasztalati úton nyert dimenzióba azok tartoznak, akikre a leginkább jellemző az, hogy vásárlás előtt összehasonlítják az árakat, aminek az eredőjeként képesek sokáig válogatni, mielőtt megvennének valamit. Mindennek tudják pontosan az árát, illetve magába a folyamatba fektetett idő és energia következtében nehezen válnak meg dolgaiktól.

Ez a dimenzió abban különbözik az általunk előre definiált árérzékeny csoporttól, hogy itt inkább az ár-érték arány szem előtt tartása, illetve a hosszú távú érdek dominál, míg az előre definiált csoportnál úgy értelmeztük az árérzékenységet, ami miatt az egyéneknek a későbbiekben további kiadásai lehetnek, mert az alacsony ár esetlegesen – a Veblen-hatást szem előtt tartva – a minőség rovására, és így további jövőbeni pénzkiáramlásra utal.

A fentiekben megfogalmazottak egyben rávilágítanak a pénzügyiszemélyiség-profil-meghatározások általános gyenge pontjára is – ami már részben a szakirodalmi feldolgozás során is ismert volt – miszerint egy-egy fogalom határozott definíciója nélkül az egyéni pénzügyi személyiség dimenziók meghatározása mindig rejt magában kihívásokat.

#### 4.4.5. Gyűjtögetők

Ebben a dimenzióban azok értek el magasabb pontszámot, akik kihasználják az egyes akciókat és igyekeznek mindent felhalmozni. Nem feltétlenül tartanak rendet maguk körül, ugyanakkor, amikor rendet raknak, rádöbbennek, hogy mennyi felesleges holmival rendelkeznek. Egy-egy bevásárlás során általában több dolgot vesznek, mint amennyit elterveztek. Azt mondhatjuk rájuk, hogy ők képesek a hosszú távú gondolkodásmódra, ugyanakkor a pillanatnyi ingerek, illetve impulzusok rossz irányba terelik a viselkedésüket. Más megfogalmazásban nevezhetnénk őket *a marketing áldozatainak* is.

#### 4.4.6. Tervezők

A dimenzió megnevezése arra utal, hogy a kategóriában magasabb pontszámot elérők általában készítene a bevásárlások előtt listát (vagyis megtervezik, hogy mit szeretnének vásárolni). Érezhető, hogy ők tudatosnak minősülnek, ugyanakkor jellemzőik alapján mégis elválnak a rend értéket teremt dimenziótól. Úgy gondoljuk ezért, hogy *a rend értéket teremt dimenzió mellett a tervezők dimenziója az, amely egyértelműen pozitív pénzügyi személyiségre utal.*



#### 4.4.7. Egyszer hopp, másszor kopp

A dimenzióban egyszerre jelennek meg a spórolósok, illetve a pénzsórók, ezért úgy gondoltuk, hogy a *Mellan (1997)* által definiált dorbézoló kategória illene rájuk a leginkább. Ugyanakkor a dorbézoló egyértelműen negatív kategóriára utal, ezért fontosnak tartottuk, hogy enyhítsünk a megnevezésen. Valójában a pénzügyi személyiség szempontjából attól függ a megítélésük, hogy az adott válaszadónál melyik jelenik meg erősebben.

#### 4.4.8. Dolgos

Ez a dimenzió megfeleltethető az általunk előre definiált dolgos kategóriának. Központi szervező elve a munka, amely kapcsán az egyének értékelik a megszerzett jövedelmet, és ebből következik az is, hogy képesek meg is becsülni. A kategóriában sok pontot elért egyének megítélése a pénzügyi személyiség tekintetében egyértelműen pozitív.

#### 4.4.9. Nem tudja kézben tartani a pénzügyeit

A dimenzió elnevezésénél dönthettünk volna a pénznyelő kategória használata mellett ismét, mert az itt sok pontot elérő emberek kezei közül is úgy folyik ki a pénz, hogy azt nem képesek teljes mértékben kontrollálni. A különbség az előző pénznyelő kategóriával szemben a motiváció. Míg a korábbi kategóriánál a rövid távú haszonmaximalizálás (örömszerzés) volt az indíték (pl.: vásárlás), itt az egyének nem képesek megbecsülni a fogyasztani kívánt javak valós értékét, ami rövid távon abban mutatkozik meg, hogy meglepődnek, mennyit kell fizetniük a kasszájánál, hosszú távon pedig közvetett hatásként negatív irányba mozdíthatja el gyermeke fejlődését, ha mindent megad neki, amire csak vágyik. A pénzügyi személyiség szempontjából ezt nem értékeljük pozitív dimenzióknak.

#### 4.4.10. A tapasztalati úton nyert dimenziók tanulságai

A megalkotott dimenziókból jól látható, hogy egy-egy pénzügyi személyiségprofil megalkotásánál nem lehet éles határokat húzni, ami egyben az összes pénzügyi személyiségprofil kutatás gyengéje, illetve egyben erőssége is.

Pozitívumként értékeltük, hogy az előre definiált pénzügyi személyiség dimenziók közül több is megfeleltethető volt részben vagy egészben a tapasztalati adatok alapján kialakított új személyiségdimenzióknak, ilyen például az érzékenység, a dolgosság, a tervezés, a mértékletesség. A tapasztalati úton nyert személyiségdimenziókat egyben az előre definiált dimenziók validációjaként is értelmeztünk.

A rend értéket teremt dimenzió, valamint a tervezők dimenzió egyértelműen azok, amelyek olyan tulajdonságokat foglalnak magukba, hogy azok alapján a legnagyobb valószínűséggel rendelkezik valaki pozitív, vagyis jónak ítéltető pénzügyi személyiséggel. Ez már csak annál is inkább fontos, mivel a banki hitelminősítésben a szubjektív elemek súlya jelentős, ugyanakkor az annak megítélésére használt eszköztár

igen hiányos – főként személyes benyomáson alakul. Ebből következően az, amivel jelen kutatás hozzá tud járulni az ilyen rendszerek fejlesztéséhez, éppen azok az implicit kérdések, amelyek alapján következtethetünk az adós személyiségére, viselkedésmintáira, és ami a bank szempontjából elsődleges, hogy a hitelt képes lesz-e valaki visszafizetni.

## 5. Összefoglalás

A kutatásnak kettős célja volt. Egyfelől a megfelelő szakirodalmi megalapozás mellett meghatározni és tesztelni olyan pénzügyi személyiség dimenziókat, amelyek alapján úgy gondoltuk a kutatás elején, hogy meghatározható egy egyén pénzügyi személyiségprofilja. Másfelől viszont tisztában voltunk azzal, hogy az egyes dimenziók közötti átfedések miatt az élet nem fogja teljes mértékben visszaigazolni elképzeléseinket, ezért másodlagos célként tűztük ki, hogy a beérkezett válaszok alapján matematikai-statisztikai módszerek segítségével határozzunk meg új dimenziókat, amelyek az adott sokaságra jellemzőek. Utóbbit használtuk többek között az eredetileg felállított modellünk validálására is.

Bár a kutatómunka során használt minta nem reprezentatív, ugyanakkor jelentős számú (közel 3.100) elemet tartalmazott, ezért a mintából levont következtetéseket alkalmasnak tartjuk érdemi következtetések levonására. Meg kell ugyanakkor jegyezni, hogy az egyes dimenziókban nyert válaszadói pontszámok jobb képet mutathatnak a hazai pénzügyi tudatosságról, mint ha ugyanezeket reprezentatív mintán mérték volna.

Az egyének pénzügyi személyiségének értékelése egy-egy kiemelt dimenzió mentén számos kihívást és tévutat is magában rejt, ám mind az előre definiált, mind a tapasztalati úton nyert dimenziók között találtunk a célra alkalmasakat, pl. az előre definiált dimenziók közül a tudatosság, valamint a dolgosság kategóriái, illetve a tapasztalati úton nyert dimenziók közül a dolgosság és a tervezés. Ahogy az elnevezések sem válnak szét szignifikánsan, úgy ezeknek a dimenzióknak a tartalma sem válik el lényegesen egymástól. A tervezés, a hosszú távú szemlélet, a pénz megítélése az érte elvégzett munkán keresztül mind-mind pozitívak a pénzügyi személyiség szempontjából.

A kutatás eredményeinek felhasználhatóságát illetően úgy gondoljuk, hogy leginkább további pénzügyisélység-kutatások kiindulópontjaként szolgálhat, de emellett az üzleti szempontú felhasználás tekintetében is jól hasznosíthatóak az eredmények. Ilyen például a banki hitelbírálat, hiszen az egyes állításokra adott válaszokkal a bank olyan, objektívnek tekinthető információhoz juthat a hitelfelvőről, amely esetlegesen korábban a szubjektív hitelminősítés részét képezték.

Végül, de nem utolsó sorban az egyének preferenciája alapján makrogazdasági következtetést is levonhatunk. A takarékoság ugyanis olyan cél, amelyet a felmérésben résztvevők többsége fontosnak tart, de ez nem kap központi szerepet a pénzügyi személyiségprofiljukban. Más megfogalmazásban mondhatjuk azt is: a lakossági megtakarítások növekedni csak ösztönzők hatására tudnak, illetve fognak – az, hogy ezt a magánszféra vagy a közszféra indukálja, a pénzügyi személyiség szempontjából irreleváns.

A kutatás legfontosabb tanulsága, hogy az egyének tehetnek azért, hogy jobban boldoguljanak. Mind az előre definiált, mind a tapasztalati úton nyert dimenziók azt mutatják, hogy a legeredményesebb megküzdési stratégia a pénzügyi tudatosság (költségek tervezése, számontartása), illetve a szorgalom, a dolgosság fejlesztése. Önmagában a takarékoság és az érzékenység nem elegendő, különösen, ha a személy hajlamos az úgynevezett impulzus-vásárlásokra. A kutatás eredményeire ezek alapján érdemes későbbi vizsgálatokat alapozni, és ezeket a személyiség típusokat, összefüggéseket mélyebben górcső alá venni.

A kutatás eredményei hasznos információforrásként szolgálhatnak a pénzügyi kultúra fejlesztését célzó hazai programok kidolgozása, fejlesztése során, valamint támogatást nyújthatnak a pénzügyi kultúra fejlesztésére vonatkozó nemzeti stratégia kialakításához, az operatív tervek megalkotásához.

## Felhasznált irodalom

- Bauer, A. – Mitev, A. Z. (2011): A kényszeres vásárlás pénzügyi attitűd és magatartási modellje. *Addiktológia: Addictologia Hungarica* 4, pp. 318–352.
- Béres Dániel – Huzdik Katalin – Németh Erzsébet – Zsótér Boglárka (2015): *Pénzügyi személyiség. A magyar lakosság pénzügyi magatartása, szokásai és attitűdjei*. Kutatási jelentés. Elérhető: [http://penziranytu.hu/sites/default/files/csatolmany/penzugyi\\_szemelyiseg\\_kutatasi\\_jelentes\\_2015\\_11\\_02.pdf](http://penziranytu.hu/sites/default/files/csatolmany/penzugyi_szemelyiseg_kutatasi_jelentes_2015_11_02.pdf)
- Christopher, M. – Lowson, R. – Peck, H. (2004): *Creating agile supply chains in the fashion industry*. *International Journal of Retail and Distribution Management*. Vol. 32. No. 8. pp. 367–376.
- Durvasula, S. – Lysonski, S. (2010): *Money, money, money – how do attitudes toward money impact vanity and materialism? – the case of young Chinese consumers.*, *Journal of Consumer Marketing*, Vol. 27 Issue 2, pp. 169–179.
- Forman, N. (1987): *Mind over money*. Toronto: Doubleday.
- Furnham, A. (1984): *Many sides of the coin: The psychology of money usage*. *Personality and Individual Difference* 5, (5), pp. 501–509.

- Goldberg, H. – Lewis, R.T. (1978): *Money Madness: The Psychology of Saving, Spending, Loving and Hating Money*, New York: William Morrow and Co.
- Masuo Y. – Morita M. – Oka S. – Ishido M. (2004): *Motor hyperactivity caused by a deficit in dopaminergic neurons and the effects of endocrine disruptors: a study inspired by the physiological roles of PACAP in the brain*. *RegulPept* 123(1–3), pp. 225–234.
- Mellán, O. (1997): *Barátságban a pénzzel*. Helikon Kiadó p. 266.
- Ridgway GR. – Henley SM – Rohrer JD. – Scahill RI. – Warren JD – Fox NC (2008): *Ten simple rules for reporting voxel-based morphometry studies*. *Neuroimage* 40, pp. 1429–1435.
- Tang, T. - Kim, J.K. (1999): The Meaning of Money among Mental Health Workers: The Endorsement of Money Ethics Related to Organizational Citizenship Behavior, Job Satisfaction, and Commitment. *Public Personnel Management*, 28, pp. 15-26.
- Tang, T. L. P. (1992): *The Meaning of Money Revisited*. *Journal of Organizational Behavior*, 13, pp. 197–202.
- Tang, T. L. P. (1993): *The Meaning of Money: Extension and Explanation of the Money Ethic Scale in a Sample of University Students in Taiwan*. *Journal of Organizational Behavior*, 14, pp. 93–99.
- Valence, G. – d'Astous, A. – Fortier, L. (1988): *Compulsive Buying: Concept and Measurement*. *Journal of Consumer Policy*, 11, pp. 419–433.
- Yamauchi, K. T. – Templer, D. I. (1982): The Development of a Money Attitude Scale. *Journal of Personality Assessment*, 46, pp. 522–528.
- Zsótér Boglárka – Nagy Péter (2012): *Mindennapi érzelmeink és pénzügyeink. A pénzzel kapcsolatos attitűdök és a materiális irányultság szerepe a pénzügyi kultúra fejlesztésében*. *Pénzügyi Szemle* 3, pp. 310–321.